

《两天让移动门店业绩暴涨！

--揭秘 AI 如何降本增效与私域流量运营》

主讲：谢桦老师

【课程背景】

在数字化浪潮席卷的当下，移动通讯行业竞争愈发激烈。移动门店营业员作为直面客户的关键角色，需要不断提升自身技能，以应对市场挑战。AI 技术的飞速发展，为移动门店管理带来了全新的机遇与变革。通过 AI 实现降本增效，有效运营私域流量，精准追踪数据，已成为移动门店在市场中脱颖而出的关键。本次课程旨在帮助移动门店营业员全面掌握 AI 在门店管理中的应用，提升销售业绩与客户服务质量。

【课程收益】

- 1、掌握 AI 工具应用：熟练运用国产免费 AI 工具，进行文案生成、广告投放优化等工作，提升工作效率。
- 2、私域流量运营能力提升：学会结合 AI 工具设计社群裂变模型，有效运营私域流量，提高客户拉新与复购率。
- 3、数据追踪与分析能力：利用“流量飞轮”系统，通过 AI 监控关键指标，实现业务复盘自动化，为决策提供数据支持。

【课程特色】

易学易懂，强互动，风趣幽默，实战案例多，干货没有废话

【课程对象】

移动门店营业员、门店店长、对 AI 技术在移动通讯行业应用感兴趣的相关岗位人员。

【课程时间】

1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

第一天

一、上午 9:00 - 10:30 : AI 在门店管理中的应用场景与基础工具介绍

1、课程背景与 AI 价值

- (1) 分析移动通讯行业现状，阐述 AI 对门店降本增效的重要意义。
- (2) 分享某移动门店通过 AI 优化运营，客户到店率提升 30% 的真实案例。

2、国产免费 AI 工具详解

- (1) 介绍豆包、通义千问、DeepSeek、腾讯元宝、即梦 AI、WPS AI 等工具的核心功能与适用场景。
- (2) 演示工具注册流程与基础操作，如豆包的对话交互、DeepSeek 的数据上传与分析界面使用。

10:30 - 10:45 : 课间休息

二、10:45 - 12:00 : AI 助力客户拉新策略

1、AI 模拟排队现象吸引客流

- (1) 工具应用：使用即梦 AI 生成虚拟排队视频，结合企业微信朋友圈或门店电子屏投放。
- (2) 操作步骤：输入门店场景、排队人数、动态效果等需求，即梦 AI 自

动生成视频；通过企业微信设置定向推送，吸引周边潜在客户。

案例分析：南昌西湖区某移动营业厅使用即梦 AI 生成排队视频，在企业微信朋友圈推送“现场火爆，扫码预约免排队”信息，3 天内到店客流提升 45%。

2、“AI 老客复活法”唤醒休眠会员

(1) 工具组合：腾讯文档整理会员数据，DeepSeek 分析休眠会员特征，豆包撰写个性化唤醒文案，企业微信触达会员。

(2) 执行流程：在腾讯文档导入会员消费记录，DeepSeek 提取沉睡会员高频购买品类；豆包生成针对性文案，如“您上次购买的快充线已使用 6 个月，现针对老客户推出 5 折换购活动”；企业微信设置标签群发，精准推送唤醒信息。

案例分析：江西移动某加盟店通过该策略，30 天内唤醒沉睡会员 217 人，复购率达 32%。

中午 12:00 - 14:00：午休

三、下午 14:00 - 15:30：AI 提升客户复购率方法

1、个性化产品推荐

(1) 工具应用：WPS AI 分析客户消费记录，通义千问构建推荐算法，企业微信推送推荐信息。

(2) 操作流程：将客户历史购买数据导入 WPS AI，通义千问生成推荐逻辑，如“购买过 5G 手机的客户，3 个月后推荐延长保修服务”；企业微信设置定时推送，实现精准营销。

案例分析：南昌红谷滩移动营业厅使用该方法，客户配件复购率提升 28%，平均客单价增加 127 元。

2、AI 客户关怀提醒

(1) 工具组合：腾讯元宝获取客户购机时间，豆包撰写关怀文案，企业微信设置任务管理。

(2) 执行策略：根据客户购机时间、套餐到期日等节点，通过企业微信发送关怀信息，如“新手机使用小贴士”“套餐续约优惠提醒”。

案例分析：赣州移动某门店通过 AI 关怀提醒，客户满意度提升至 92%，6 个月内复购率提高 19%。

15:30 - 15:45：课间休息

四、15:45 - 17:00：AI 工具助力社群裂变模型初步构建

1、拼团模型设计

(1) 工具应用：豆包生成拼团规则，企业微信接龙工具执行活动，DeepSeek 预测成团率。(2) 操作步骤：豆包输入产品信息和目标人群，生成拼团规则；企业微信创建活动群，设置关键词自动回复；使用接龙工具设置阶梯式优惠，DeepSeek 预测活动效果。

案例分析：上饶移动某门店在企业微信社群发起“5G 手机拼团”活动，72 小时内成团 156 单，拉新客户 421 人。

2、分销模型设计

(1) 工具组合：DeepSeek 分析佣金比例，腾讯文档搭建管理系统，企业微信实现对外收款，WPS AI 追踪业绩。

(2) 执行方法：DeepSeek 分析历史数据，建议佣金策略；腾讯文档创建分销员管理表，企业微信设置专属收款码；WPS AI 自动汇总销售数据，生成佣金报表。

案例分析：九江移动某加盟店招募 100 名兼职分销员，通过该系统管理，首月销售额突破 80 万元，分销员平均月收入 1200 元。

第二天

一、上午 9:00 - 10:30：拼团模型深度设计与案例解析

1、精准规则设计

(1) 工具应用：豆包结合通义千问生成并优化拼团方案，DeepSeek 评估方案 ROI。

(2) 操作步骤：豆包输入产品成本、目标销量等信息，生成基础方案；通义千问优化激励措施；DeepSeek 预测不同方案的收益，选择最优组合。

(3) 案例分析：

成功案例：南昌青山湖移动营业厅针对千元机，设计“3 人成团立减 200 元，团长再送充电宝”方案，3 天售出 127 台，拉新 215 人。

失败案例：某门店未分析客户社交圈，直接设置“5 人成团”，成团率仅 18%，调整为“3 人成团”后，成功率提升至 65%。

2、多渠道推广优化

(1) 工具组合：豆包与通义千问生成多种文案，DeepSeek 分析渠道转化率，企业微信执行推广。

(2) 策略优化：生成不同风格文案，DeepSeek 分析朋友圈、社群等渠道转化率，企业微信设置专属链接追踪数据，优化投放策略。

案例分析：赣州某门店通过分析发现社群转化率达 28%，后续重点发力社群渠道；优化文案后，点击率提升 41%。

3、全流程数据追踪

(1) 工具应用：腾讯文档收集数据，DeepSeek 与 WPS AI 分析数据，豆包生成优化建议。

(2) 执行方法：腾讯文档创建实时数据表，WPS AI 生成趋势图；DeepSeek 分析异常点，豆包根据结果提供优化建议，如增加限时秒杀环节。

案例分析：抚州移动某门店活动中发现参与率下降，及时增加奖励措施，最终超预期完成目标的 132%。

10:30 - 10:45：课间休息

二、10:45 - 12:00：私域流量运营绩效考核与 SOP 优化

1、绩效考核机制优化

(1) 指标设定：确定拉新、转化、复购、社群活跃度等核心考核指标及权重。

(2) 激励措施：制定物质奖励（如奖金、奖品）与荣誉激励（如月度之星评选）相结合的方案。

(3) 工具应用：腾讯文档记录员工业绩，WPS AI 生成考核报表，DeepSeek 分析考核效果并优化指标。

2、AI 驱动的社群运营 SOP

(1) 前期准备：腾讯元宝对客户标签化分层，豆包与通义千问协作完成活动策划。(2) 活动执行：企业微信完成预热、互动与进度提醒，Kimi 分析客户需求实时优化策略。

(3) 活动复盘：WPS AI 收集数据，DeepSeek 深度分析，沉淀经验优化 SOP。 中午 12:00 - 14:00：午休

三、下午 14:00 - 15:30 : 数据追踪与“流量飞轮”系统应用

1、关键指标监控

(1) 指标解析：详细讲解转化率、复购率、客户留存率等关键指标的含义与计算方法。

(2) 工具应用：WPS AI 自动收集数据，生成可视化报表；DeepSeek 分析指标变化趋势，预测业务走向。

(3) 深度实操：学员使用实际门店数据，在 WPS AI 中完成数据录入与基础报表生成；利用 DeepSeek 对某一时间段内的转化率波动进行原因挖掘，如分析是否因促销活动、竞争对手动作等因素导致。

2、“流量飞轮”系统实操

(1) 系统原理：解读“流量飞轮”系统如何实现流量引入、转化、留存、复购的良性循环。

(2) 操作演示：通过实际案例演示如何利用 AI 工具监控系统各环节数据，实现业务复盘自动化。

(3) 分组演练：将学员分组，每组模拟一个移动门店场景，利用 AI 工具搭建简易的“流量飞轮”监控模型，设定关键指标的预警值，如当复购率低于历史平均值 10% 时触发预警，并讨论如何根据预警调整运营策略。

15:30 - 15:45：课间休息

四、15:45 - 16:45 : 实战演练与案例强化

1、分组实战

(1) 模拟移动门店新品推广场景，学员分组运用 AI 工具设计完整的私域流量运营方案，聚焦核心环节：客户拉新选用 AI 模拟排队与老客唤醒策略；社群裂变重点设计拼团规则与多渠道推广；绩效考核明确关键指标；SOP 规划确保活动执行流畅。

2、案例分享与点评

(1) 各小组展示方案，讲师与学员共同点评，分析方案优缺点，提炼优秀经验。重点点评 AI 工具应用的合理性、策略的创新性以及方案的落地可行性。

五、16:45 - 17:00 : 课程总结与答疑

1、课程总结：回顾两天课程核心内容，强调 AI 工具在移动门店运营中的应用要点，梳理从客户拉新到数据复盘的完整链路。

2、解答疑问：解答学员在工具使用、方案设计、实际运营中遇到的问题，提供针对性解决方案与后续学习建议。